

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di CV. Ailani Food mengenai efisiensi biaya produksi abon jamur berbasis online, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan metode *target costing* mampu mencapai target laba yang diinginkan oleh perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan *target costing* bahwa target biaya yang harus dicapai oleh CV. Ailani Food yaitu sebesar Rp. 10.500 per kemasan. Pencapaian target biaya tersebut dapat mencapai target laba yang diinginkan oleh perusahaan sebesar 30% atau 4.500 per kemasan.
2. Biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan dengan menggunakan metode *standard costing* yaitu sebesar Rp. 11.149 untuk abon jamur original dan Rp. 11.561 untuk abon jamur pedas. Terlihat adanya selisih antara biaya yang telah dikeluarkan perusahaan dengan menggunakan metode *standard costing* dan metode *target costing*. Penerapan metode *target costing* mampu mencapai laba yang diinginkan perusahaan karena target laba telah ditentukan diawal sehingga mengetahui target biaya yang harus dikeluarkan perusahaan pada setiap kemasan abon jamur.
3. Pemasaran secara *online* yang telah dilakukan CV. Ailani Food dapat menekan biaya untuk memproduksi abon jamur. Namun penerapan pemasaran secara *online* belum mampu mencapai target profit sesuai dengan keinginan perusahaan. Laba yang diperoleh perusahaan CV. Ailani Food tidak naik secara signifikan karena masih terdapat komponen biaya bahan baku jamur tiram, tenaga kerja bagian masak dan kemasan yang dapat diefisienkan serta pemasaran secara *online* dengan penggunaan media sosial instagram yang kurang maksimal.

6.2 Saran

1. Analisis rekayasa nilai perlu dipertimbangkan kembali oleh perusahaan. Analisis rekayasa nilai pada penelitian ini dilakukan pada beberapa komponen biaya variabel yang dapat mencapai target biaya sesuai dengan perhitungan metode *target costing*. Komponen biaya yang dapat ditekan untuk meningkatkan profit yaitu bahan baku utama jamur, biaya tenaga kerja pada bagian masak, biaya kemasan dan biaya listrik. Berdasarkan analisis rekayasa nilai, perusahaan dapat meningkatkan laba agar profit yang diterima lebih besar.
2. Pemasaran *online* yang dilakukan di CV. Ailani Food perlu dilakukan pembaharuan setiap hari terkait dengan konten agar calon konsumen mendapatkan informasi yang lebih mengenai produk. Pembaharuan yang intensif akan lebih memperluas pangsa pasar penjualan.